

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Факультет психології та соціальної роботи

Кафедра диференціальної та спеціальної психології

---

**Кваліфікаційна робота**

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

на тему: «ОСОБЛИВОСТІ МИСЛЕННЯ В ЛЮДЕЙ ІЗ РІЗНИМИ ТИПАМИ  
ТЕМПЕРАМЕНТУ»

**«Peculiarities of Thinking in People with Different Temperament Types»**

Виконала: студентка денної форми навчання  
спеціальності 053 \_\_\_\_\_ Психологія  
Освітня програма Психологія  
Петрик Анастасія Сергіївна

Керівник к.е.н ст. викладач кафедри диференціальної  
і спеціальної психології Семенцова М.М.  
Рецензент к. психолог. н. доц.кафедри практичної та  
клінічної психології Данілова О.С.

Рекомендовано до захисту:  
Протокол засідання кафедри  
№ \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Захищено на засіданні ЕК № \_\_  
протокол № \_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Оцінка \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Завідувач кафедри

(за національною шкалою,  
шкалою ECTS, бали)

Голова ДЕК

\_\_\_\_\_  
(підпис)

\_\_\_\_\_  
(ППП)

\_\_\_\_\_  
(підпис)

\_\_\_\_\_  
(ППП)

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИСОКИХ ТИПІВ ТЕМПЕРАМЕНТУ</b>	7
1.1. Поняття темпераменту в психології особистості	7
1.2. Теоретичний огляд основних видів мислення	15
1.3. Психологічні механізми взаємодії темпераменту та мислення	19
<b>РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МИСЛЕННЯ</b>	24
2.1. Загальна характеристика вибірки та методів дослідження	24
2.2. Аналіз і обробка результатів дослідження	29
2.3. Рекомендації з розвитку мислення у людей з високими типами темпераменту	40
<b>ВИСНОВКИ</b>	47
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	51
<b>ДОДАТКИ</b>	55

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.**—У сучасному суспільстві, що стрімко розвивається, питання індивідуально-психологічних відмінностей людей стає все більш актуальним. Психологія як наука звертає дедалі більше уваги на взаємозв'язки між темпераментом — однією з базових конституційних характеристик особистості — та когнітивними процесами, зокрема мисленням. Мислення, як один із найвищих психічних процесів, бере участь у розв'язанні складних завдань, прийнятті рішень, формуванні цілей та оцінці життєвих ситуацій. Водночас темперамент визначає динамічні особливості психічної діяльності — швидкість, інтенсивність, ритм та емоційний супровід пізнавальної активності.

Дослідження особливостей мислення в людей із різними типами темпераменту відкриває нові можливості для глибшого розуміння внутрішнього світу особистості, механізмів прийняття рішень, особливостей сприймання інформації, схильності до логічного чи інтуїтивного аналізу. Наприклад, холерик, який характеризується високою емоційністю та імпульсивністю, може демонструвати більш швидке, але менш продумане мислення, тоді як флегматик — повільне, але ґрунтовне. Меланхоліки зазвичай схильні до рефлексії та глибокого внутрішнього аналізу, а сангвініки — до гнучкого мислення й адаптивності в нестандартних ситуаціях. Таким чином, темперамент здатен значною мірою модифікувати характер перебігу когнітивних процесів.

Проблематика взаємозв'язку темпераменту та мислення активно вивчається як в зарубіжній, так і в українській психологічній науці. Серед відомих дослідників цієї теми варто назвати Г. Айзенка, К. Юнга, Ж. Піаже, Р. Стернберга, які заклали основи вивчення темпераменту та когнітивної діяльності. В українському контексті значний внесок у дослідження даної проблематики зробили С. Д. Максименко, О. Я. Савченко, О. Ф. Бондаренко,

які аналізували індивідуально-психологічні особливості особистості, включно з мисленням і темпераментом.

Розуміння взаємозв'язку між темпераментом і мисленням є важливим як у практичній психології (під час психодіагностики, консультування, психотерапії), так і в освітньому процесі, де адаптація підходів до навчання може враховувати тип темпераменту учнів або студентів. Актуальним це питання стає і в сфері професійної орієнтації, добору кадрів, управлінської діяльності, де потрібно враховувати когнітивні стилі мислення й поведінкові реакції особистості.

Окрему значущість тема набуває в умовах зростаючої інформаційної насиченості життя. Від того, як людина сприймає, опрацьовує, фільтрує та інтерпретує інформацію, залежить її психологічне благополуччя, стресостійкість та здатність до адаптації. Тому вивчення зв'язку між типом темпераменту та особливостями мислення дозволяє виявити закономірності, які можуть бути використані для підвищення ефективності навчання, саморозвитку, профілактики професійного вигорання.

Попри тривалу історію дослідження темпераменту в психології, питання його впливу на мислення залишається відкритим і потребує подальших емпіричних уточнень. Зокрема, на сьогодні недостатньо досліджені відмінності у структурі, стилі та динаміці мислення у представників різних темпераментних типів в умовах виконання складних пізнавальних завдань. Не менш важливим є вивчення індивідуального стилю мислення, який формується на основі поєднання біологічних (темперамент) та соціально-когнітивних (досвід, навчання) чинників.

Отже, актуальність даної теми зумовлена не лише науковим інтересом до вивчення пізнавальних процесів у структурі індивідуальності, а й практичною значущістю для психолого-педагогічної, консалтингової, кадрової та клінічної сфер. Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення освітніх стратегій, побудови індивідуальних траєкторій розвитку, підвищення ефективності психокорекційної роботи, а також

формування оптимального середовища для інтелектуального та особистісного зростання людини.

**Об'єктом дослідження** є пізнавальна діяльність людини.

**Предметом дослідження** є особливості мислення в осіб з різними типами темпераменту.

**Мета дослідження** - виявити психологічні особливості мислення людей залежно від типу їхнього темпераменту та проаналізувати взаємозв'язок між типом темпераменту та характером пізнавальних процесів.

**Завдання дослідження:**

1. Проаналізувати психологічне поняття темпераменту та класифікацію його типів у контексті індивідуальних особливостей особистості.
2. Узагальнити теоретичні підходи до вивчення мислення та його основних видів.
3. Дослідити взаємозв'язок між типом темпераменту та специфікою прояву мислення.
4. Провести емпіричне дослідження та здійснити аналіз отриманих результатів.
5. Розробити психологічні рекомендації щодо розвитку мислення з урахуванням типологічних особливостей темпераменту.

**Методи дослідження.** У даній науковій роботі використовуються методи: теоретичні та емпіричні. Теоретичні методи включають аналіз наукової літератури, систематизація та узагальнення наявних підходів до вивчення когнітивної діяльності в контексті темпераменту. У межах емпіричного дослідження застосовувалися психодіагностичні методики, спрямовані на вивчення темпераментних характеристик і невербальних проявів мислення. Було використано опитувальник темпераменту Г. Айзенка (EPI) для визначення рівнів екстраверсії, нейротизму та соціальної бажаності, методику експертної оцінки невербальної комунікації А. М. Кузнецової, яка дозволяє оцінити репертуар невербальних засобів, рівень керованості

невербальною поведінкою та сенситивність до невербальних сигналів. Обробка отриманих емпіричних даних здійснювалася з використанням кількісних і якісних методів аналізу. Було проведено кодування відповідей відповідно до ключів шкал (E, N, L), розраховано відсотковий розподіл типів темпераменту у вибірці, визначено середні арифметичні значення по кожному показнику. Для виявлення взаємозв'язків між темпераментними особливостями та невербальними характеристиками мислення використано кореляційний аналіз із застосуванням коефіцієнта Пірсона та побудовано кореляційну матрицю для виявлення взаємозв'язків між темпераментними характеристиками та невербальними проявами мислення. Застосування зазначених методів дозволило забезпечити наукову обґрунтованість, достовірність і валідність результатів дослідження.

**База проведення емпіричного дослідження.** Емпіричне дослідження було проведено у 2024 році за допомогою онлайн-опитування, створеного у сервісі Google Forms. Опитування охоплювало респондентів з різних регіонів України, що дозволило зібрати різноманітні думки та забезпечити географічну репрезентативність вибірки. Вибірка складала 80 осіб.

**Практична значущість дослідження** полягає у можливості застосування його результатів в освіті, професійній підготовці, управлінні персоналом та психологічній підтримці. Виявлення зв'язку між типами темпераменту та особливостями мислення дозволяє адаптувати освітні програми до індивідуальних когнітивних характеристик, підвищити ефективність командної роботи й прийняття рішень, покращити комунікацію в колективах, а також створювати більш цілеспрямовані психологічні інтервенції, спрямовані на зниження стресу та підтримку адаптації до змін із урахуванням індивідуальних особливостей особистості.

**Структура роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, двох розділів, висновків, списку літератури, якій складається із 40 джерел та 2 додатків. Загальний обсяг роботи становить 50 сторінок, у тому числі 5 таблиць та 2 рисунків.

## **РОЗДІЛ 1.**

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИСОКИХ ТИПІВ ТЕМПЕРАМЕНТУ**

#### **1.1. Поняття темпераменту в психології особистості**

Розглядаючи поняття темпераменту, враховуються різноманітні психічні відмінності між особами, такі як глибина, інтенсивність, стійкість емоцій, емоційна вразливість, темп дій та інші динамічні індивідуальні особливості поведінки і діяльності. Незважаючи на різноманіття підходів до цього питання, вчені і практики визнають, що темперамент є біологічним фундаментом, на основі якого формується особистість як соціальна істота.

Темперамент відображає динамічні аспекти поведінки, які переважно визначаються вродженими характеристиками, тому властивості темпераменту є найстійкішими і постійними в порівнянні з іншими психічними особливостями людини [12]. Найхарактерніша риса темпераменту полягає в тому, що різні його властивості взаємодіють одна з одною закономірно, утворюючи визначену організацію та структуру, які характеризують три види темпераменту.

Таким чином, темперамент визначається як індивідуальні особливості психіки, що впливають на динаміку психічної діяльності людини та проявляються у різноманітній діяльності незалежно від її змісту, цілей та мотивів. Ці особливості залишаються сталими у зрілому віці та характеризують тип темпераменту в контексті їх взаємозв'язку.

Аналіз внутрішньої структури темпераменту стикається зі значними труднощами, що пояснюються відсутністю єдиного змісту та системи зовнішніх проявів в цьому понятті. Зусилля з розгляду темпераменту зазвичай призводять до виділення трьох основних компонентів, які відносяться до загальної активності, моторики та емоційності особистості.

Кожен з цих компонентів має складну багатовимірну будову та різноманітні форми психологічних проявів [12].

Особливу вагу в структурі темпераменту має компонент загальної психічної активності особистості. Сутність цієї активності полягає в прагненні особистості до самовираження та ефективного взаємодії з зовнішнім світом. Рівень активності може варіюватись від млявості та пасивності до вищого ступеня енергії та постійної активності.

Крім того, до першого компонента темпераменту приєднується група якостей, що складають другий - руховий або моторний компонент. Цей компонент займається якостями, пов'язаними з руховою функцією, включаючи такі аспекти, як швидкість, сила, різкість, ритм тощо. Сукупність цих якостей м'язової та мовної моторики формує основу для спостережень і висновків щодо темпераменту особистості.

Третім основним компонентом темпераменту є «емоційність», що охоплює такі якості, як появу та прояв, різноманітність почуттів, афектів і настроїв, які зникають. Цей компонент виявляється найскладнішим та має розгалужену структуру у порівнянні з іншими компонентами темпераменту. Основні характеристики «емоційності» включають в себе вразливість, імпульсивність і емоційну лабільність [28].

Вразливість відображає афективну чутливість особистості до емоційних впливів та її здатність реагувати емоційно там, де інші можуть залишатися байдужими. Імпульсивність визначається тенденцією до імпульсивних реакцій без когнітивної обробки. Емоційна лабільність, у свою чергу, означає швидкість зміни емоційного стану або перехід від одного переживання до іншого.

Основні компоненти темпераменту об'єднуються в актах людського поводження, утворюючи єдиний комплекс спонукання, дії та переживання. Це дозволяє говорити про цілісність проявів темпераменту та розуміти його відмінність від інших психічних утворень особистості. Таким чином, темперамент визначається як індивідуальні властивості психіки, які

виявляються у різних сферах діяльності та залишаються сталими в зрілому віці [28].

У сучасній науці накопичено достатню кількість емпіричних даних для надання повної психологічної характеристики всім типам темпераменту відповідно до визначеної методології. Згідно з традиційним підходом, основні властивості темпераменту включають сензитивність, реактивність, активність, співвідношення реактивності й активності, пластичність і ригідність, а також екстраверсію і інтроверсію [9]

Сензитивність визначається мінімальною силою зовнішніх впливів, необхідною для виникнення психічної реакції, та швидкістю цієї реакції. Реактивність відображає ступінь мимовільності реакцій на подібні за силою зовнішні або внутрішні впливи. Активність свідчить про енергійність та наполегливість особистості в досягненні цілей та подоланні перешкод.

Співвідношення реактивності й активності визначає, чи переважає діяльність людини від випадкових обставин чи від її цілей та переконань. Пластичність та ригідність відображають гнучкість адаптації людини до зовнішніх впливів. Екстраверсія та інтроверсія визначають пріоритетність реакцій та діяльності людини відповідно до зовнішніх вражень або внутрішніх образів та думок.

Враховуючи ці властивості, психолог Я. Стреляу надає психологічні характеристики основних класичних типів темпераменту (рис.1.1) [11].

Сангвінічний тип:

- Жвавий та енергійний.
- Характеризується швидкою реакцією на зовнішні стимули.
- Має жваву міміку та виразні рухи.
- Легко змінює настрій.
- Прагне до спілкування та активної діяльності.

Холеричний тип:

- Енергійний та рішучий.
- Нестриманий та запальний.
- Має швидкі реакції та активний стиль життя.
- Схильний до лідерства та прийняття рішень.
- Може бути нетерплячим та самовпевненим.

Флегматичний тип:

- Спокійний та рівноважний.
- Не схильний до емоційних вибухів.
- Має малорухливу міміку та повільні рухи.
- Дотримується стабільності та має велику терплячість.
- Зазвичай вибирає спокійну та розмірену діяльність.

Меланхолічний тип:

- Чутливий та вразливий.
- Схильний до задумливості та підвищеної емоційності.
- Має пригнічений настрій та тенденцію до депресії.
- Схильний до інтроверсії та самоаналізу.
- Може мати талант у творчих сферах, але потребує підтримки та розуміння.

**Рис.1.1. Класичні типи темпераменту (за Я. Стреляу) [6]**

Сангвінічний тип темпераменту характеризується підвищеною реактивністю, що відбалансована його активністю. Представник цього типу темпераменту демонструє високу реактивність на навколишні події і виявляє виразну емоційність через живу міміку та рухи. Високий поріг сенситивності у сангвініка знижує сприйняття слабких стимулів і світлових подразників. Завдяки високій енергії та працездатності, він може довго зосереджуватися на

роботі і активно виконувати поставлені завдання. Сангвінік також володіє швидким розумом і спритністю, що проявляється в швидкому темпі мови та включенні в нові види діяльності [6].

Пластичність сангвініка виявляється у легкості утворення та зміни почуттів, настроїв та інтересів. Він легко адаптується до нових вимог і обставин, швидко знаходить спільну мову з новими людьми. Здатність переучуватися та опановувати нові навички також є характерною рисою для цього типу темпераменту. Сангвінік зазвичай більше реагує на зовнішні враження, ніж на внутрішні образи чи представлення про минуле і майбутнє, проявляючи екстравертні риси.

Холеричний тип темпераменту відрізняється високою реактивністю та активністю, а також невеликою чутливістю. Характерні риси холерика включають неприборканість, нестриманість та нетерплячість. Він має велику стійкість у своїх прагненнях та інтересах, але може відчувати труднощі у перемиканні уваги. У порівнянні з іншими типами темпераменту, холерики виявляються менш пластичними і більш інертними, виявляючи значну наполегливість у досягненні поставлених цілей [6].

Флегматичний тип темпераменту характеризується високою активністю та низькою реактивністю, чутливістю та емоційністю. Флегматики мають тенденцію залишатися спокійними навіть у великих прикрощах та не виявляють високого рівня емоційної виразності. Вони проявляються як енергійні та працездатні, але важко сходяться з новими людьми та демонструють інтровертні риси. Недоліком цього типу темпераменту є їхня інертність та малорухливість, хоча ця якість також може сприяти стабільності та послідовності особистості [6].

Меланхолічний тип темпераменту характеризується високою чутливістю та низькою реактивністю. Ці люди схильні до переживання навіть при незначних подіях, іноді виявляють надмірну уразливість та болісну чутливість. Міміка та рухи меланхоліків мають слабо виражену міміку та низький рівень моторної активності, а голос тихий. Вони часто мають відчуття

невпевненості та боязку, і навіть дрібні труднощі можуть впливати на їх настрій та самопочуття.

Меланхоліки характеризуються низьким рівнем енергії та обмеженою працездатністю, швидко стомлюються та легко відволікаються. Більшість представників цього типу темпераменту є інтровертами, характеризуються соромливістю та нерішучістю. Однак у звичній, спокійній обстановці вони здатні ефективно функціонувати у звичних умовах життєдіяльності. Відомо, що тип темпераменту в людини має вроджений характер, але точні властивості, від яких залежить цей тип, ще не повністю зрозумілі [6].

Теорії темпераменту охоплюють різноманітні підходи до класифікації та розуміння особистісних характеристик.

До найбільш відомих теорій відносяться (рис.1.2).

Гуморальні теорії, які пов'язують темперамент з властивостями тіла і різних рідких середовищ організму, таких як кров, жовч, чорна жовч і слиз. Прикладом такої теорії є класифікація темпераменту Гіппократа.

Конституціональні теорії, що базуються на взаємозв'язку тілобудови та особистості. Ці теорії виходять з припущення про існування основних типів тілобудови, які впливають на поведінку. Наприклад, класифікація темпераменту Ернста Кречмера.

Нейродинамічні теорії, які базуються на дослідженнях в галузі нервової системи і взаємозв'язку між її властивостями та особистісними рисами. Ці теорії спираються на розуміння ролі нервових процесів у формуванні темпераменту.

Концепція темпераменту У. Шелдона, яка базується на класифікації основних типів тілобудови і пов'язує їх з певними характеристиками особистості.

### Рис. 1.2. Теорії темпераменту [12]

Кожна з цих теорій надає власне розуміння та класифікацію темпераменту, і вони можуть відрізнятися між собою в залежності від підходу та методології дослідження.

Гуморальні теорії пов'язують темперамент з властивостями різних рідинних середовищ організму. Найяскравіше цю групу теорій темпераменту представляла класифікація, заснована на вченні Гіппократа. Він вважав, що рівень життєдіяльності організму визначається співвідношенням між чотирма рідинами, що циркулюють у людському організмі - кров'ю, жовчю, чорною жовчю та слизом (лімфою, флегмою).

Незважаючи на те, що деякі дослідники вважають гуморальну теорію наївною, слід підкреслити, що Гіппократ першим зрозумів психосоматичну єдність індивіда, тобто єдність душі і тіла. Слід відзначити, що Гіппократ був матеріалістом, тому пояснював психосоматичну єдність матеріальною основою - сумішшю «соків» в організмі індивіда. У ХХ столітті також намагалися встановити зв'язок між типом тілобудови та властивостями особистості. Всі конституційні теорії ґрунтуються на двох положеннях, відомих як «конституційна гіпотеза»: по-перше, тілобудова і поведінка значно пов'язані одне з одним, по-друге, ця зв'язок має «конституційну» природу, ймовірно, засновану на спадковості. Ернст Кречмер відзначив, що в залежності від типу тілобудови людина, схоже, схильна до одного з психіатричних захворювань [9].

Він виділив основні групи психічних якостей, які, на його думку, складають основний зміст темпераменту. Це психостезія, фон настрою, психічний темп, загальний руховий темп або психомоторна сфера. З точки зору морфології Е. Кречмер виділив чотири психосоматичних типи: пікнік, астенік, атлетик, диспластик. Теорія Е. Кречмера була дуже поширена в Європі, а в США набула популярності концепція темпераменту У. Шелдона, сформульована в 40-х роках нашого століття [9].

В основі поглядів Шелдона також лежить припущення про те, що тіло і темперамент - це два параметри людини, пов'язаних між собою. Структура тіла визначає темперамент, який є його функцією. У. Шелдон виходив з припущення про існування основних типів тілобудови, описуючи які він позичав терміни з ембріології. Виділені три типи: - Ендоморфний (з ендодерми

утворюються переважно внутрішні органи). - Мезоморфний (з мезодерми утворюється м'язова тканина). - Ектоморфний (з ектодерми розвивається шкіра і нервова тканина) [33].

Основу для розробки дійсно наукової нейродинамічної теорії темпераменту створила доктрина І.П. Павлова про типологічні властивості нервової системи тварин і людини [30].

Найбільшою заслугою Павлова було докладне теоретичне і експериментальне обґрунтування положення про провідну роль і динамічні особливості поведінки центральної нервової системи - єдиної з усіх систем організму, що має здатність до універсальних регулюючих і контролюючих впливів. Павлов виділив три основні властивості нервової системи: силу, збалансованість, рухливість збудливих і гальмівних процесів.

З ряду можливих поєднань цих властивостей Павлов виділив чотири основних, типових комбінації у вигляді чотирьох типів вищої нервової діяльності [30]. Їх прояви в поведінці Павлов привів у пряму залежність з античною класифікацією темпераменту: - Сильний, збалансований, рухливий тип нервової системи - темперамент сангвініка; - Сильний, збалансований, інертний (спокійний) - темперамент флегматика; - Сильний, незбалансований, рухливий - темперамент холерика; - Слабкий, незбалансований - темперамент меланхоліка.

Розглянуті вище теорії темпераментів не узгоджені між собою і відрізняються одна від одної. Накопичені факти показують, що у більшості теорій дослідники, наче прив'язані до кінцевої кількості типів, яка дорівнює чотирьом. Це не можна назвати випадковим співпадінням. Умова, що кількість типів повинна дорівнювати чотирьом, ніяким чином не впливає ні з одного підходу, наведеного вище.

Як правильно зауважував В.Д. Небиліцин, старість наукової теорії ще не свідчить про її правильність. На сьогоднішній день питання про кількість типів (або груп) у наведених вище теоріях ще не отримало задовільної відповіді,

хоча для побудови наукової теорії темпераментів воно має принципове значення. Наразі актуальною є нейродинамічна теорія [35].

Таким чином, сутність темпераменту полягає у визначенні особистісних характеристик, які визначаються народженням та виявляються у стійких і типових реакціях на зовнішні подразники. Основні теорії темпераменту, розвинуті протягом історії психології, намагалися пояснити ці характеристики шляхом класифікації особистості на основі різних критеріїв.

Перші теорії, такі як гуморальна теорія Гіппократа, засновані на припущенні про зв'язок між фізіологічними характеристиками організму та психічними властивостями. Вони вказують на взаємозв'язок між рівнями різних тілесних рідин і темпераментом особистості.

Конституціональні теорії, такі як теорія Кречмера, спрямовані на класифікацію особистості за їхнім тілесним будовою, виходячи з припущення, що тілесні характеристики можуть впливати на психічні особливості.

Нейродинамічні теорії, такі як теорія Павлова, зосереджуються на ролі нервової системи у формуванні темпераменту. Вони вказують на взаємозв'язок між рівнями активності та стійкості нервової системи та типами темпераменту.

Таким чином, кожна з цих теорій пропонує власні підходи до розуміння темпераменту, враховуючи різноманітні аспекти фізіології, психіки та поведінки. Враховуючи різноманітність цих підходів, можна зробити висновок про складну та многогранну природу темпераменту, яка визначається взаємодією багатьох факторів, включаючи генетичні, фізіологічні та психологічні складові.

## **1.2. Теоретичний огляд основних видів мислення**

Прийняття рішень або розв'язання складної задачі потребує, перш за все, досвіду, який зберігається в пам'яті, та певних характеристик мислення. Мислення – «процес пізнавальної діяльності індивіда, що характеризується узагальненим і опосередкованим відображенням дійсності» [2]. Мислення

людини характеризується єдністю усвідомленого і неусвідомленого. Мислення є складовою частиною і особливим об'єктом самосвідомості особистості, до структури якого входить розуміння себе як суб'єкта мислення, диференціація «своїх» і «чужих» думок, усвідомлення ще не вирішеної проблеми, свого ставлення до проблеми [6, с. 36].

За О. М. Леонтьєвим, вивчення мислення є вивчення розумової діяльності людини, що припускає спільність будови зовнішньої практичної предметної діяльності та діяльності розумової: «розуміння розумових процесів ... є їхнє розуміння в якості тих, що реалізують особливий вид цілеспрямованих дій» [11].

Розумові процеси в осіб юнацького віку найяскравіше, на нашу думку, проявляють себе у ситуації вибору, критичних обставин, життєвих змін, які є відмінними на кожному з вікових періодів розвитку особистості. Саме за віковим критерієм були обрані досліджувані групи. Людина досліджує власні можливості в різних сферах діяльності, заводить знайомства із представниками протилежної статі, шукає супутника життя. Проходження цього етапу залежить від вибору життєвих цілей та функціонування мотивації самовизначення.

Юнацький вік є періодом інтенсивного формування життєвих планів і вибору шляхів їх реалізації. Побудова і переоцінка системи цінностей – основний процес морального розвитку в юнацькому віці. Переоцінка цінностей виступає чинником зміни ставлення до ризику, у зв'язку з чим деякі молоді люди приймають участь в багатьох ризикованих заходах. Центральним новоутворенням цього вікового періоду стає самовизначення – професійне та особистісне.

Інтелектуальний розвиток в юності також має свою специфіку, зокрема проявляються підвищена схильність до самоаналізу і потреба систематизувати, узагальнити свої знання про себе (розбиратися в своєму характері, своїх почуттях, діях, вчинках) [9]. Відбувається «порівняння» себе з деяким ідеалом, посилюється здатність до самовиховання. Мислення в

юності набуває особистісного емоційного характеру, з'являється пізнавальна пристрасність до теоретичних і світоглядних проблем (активно розвиваються інтелектуальні почуття).

Емоційність проявляється в особливостях переживань щодо власних можливостей, здібностей і особистісних якостей (інтелектуальна складова самооцінки). Інтелектуальний розвиток виражається в тяжінні до узагальнень, пошуку закономірностей і принципів, які стоять за окремими фактами. В юності зростають концентрація уваги, об'єм пам'яті, відбувається так зване логічне осмислення навчального матеріалу. У цьому віці значно змінюються способи запам'ятовування, активізується мимовільне запам'ятовування, починають широко застосовуватись раціональні прийоми довільного запам'ятовування матеріалу. В юності активно формується абстрактно-логічне мислення, проявляється пізнавальне вміння самостійно розбиратися в складних питаннях.

Як вказує П. М. Якобсон, в осіб юнацького віку мислення стає більш системним і критичним, проте когнітивні процеси значною мірою залежать від емоцій та почуттів [6].

Резюмуючи вищеподане, можна сказати, що в цілому основними новоутвореннями в юнацькому віці є особистісне і професійне самовизначення. Повноцінний розвиток особистості передбачає активне формування даного новоутворення саме у цей час. Важливими є і емоційні та поведінкові зміни, які визначаються частково особистісними психологічними особливостями. В юнацькому віці, поруч із подальшим розвитком загального інтелекту, сфери цінностей та саморегуляції людини розвивається і її спроможність до адекватної оцінки і прогнозу соціальних ситуацій, їхнього об'єктивного проектування та реалізації через активне використання власних соціально-регулятивних властивостей.

Усе це відбувається завдяки подальшому становленню специфічних соціальних здібностей, які, з огляду на рівень їх практично розвитку, дозволяють молодій людині успішно адаптуватися до реалій соціуму,

реалізувати важливі для особистості потреби у спілкуванні та взаємодії з іншими людьми, здійснити власне прагнення до суспільної самореалізації [11].

Спілкування в похилому віці впливає й на соматичне здоров'я людини. Дослідження Р. С. Снід та Ш. Кохен дозволяють робити висновки про зв'язок якості соціальних стосунків осіб похилого віку та їхнього артеріального тиску. Зокрема, вони виявили, що незадоволені своїми соціальними стосунками жінки похилого віку більше схильні до гіпертонії. Але такого зв'язку між артеріальним тиском і якістю соціальних стосунків не виявлено у чоловіків похилого віку [9].

Безпосереднє спілкування особи похилого віку з представниками інших поколінь сприяє перегляду її власного життєвого досвіду, що зумовлює пошук нових смислів та нових життєвих сценаріїв і, у свою чергу, забезпечує зняття невизначеності. У таку ситуацію людина похилого віку часто потрапляє, залишаючи роботу (Л. І. Анциферова) [6; 12].

Роль спілкування, стосунків на окремих етапах старості відзначає М. С. Пряжніков, аналізуючи особливості соціальної ситуації розвитку осіб цього віку [2]. Так, у передпенсійний період людині властиве очікування пенсії (для одних це можливість відпочити, для інших – час, коли незрозуміло, що робити). Основні контакти ще мають переважно виробничий характер, коли, в одному випадку, колеги можуть чекати, щоб людина скоріше пішла з роботи (а сама людина не прагне цього), а в іншому – її не хочуть відпускати (лишатися без досвідченого працівника) і вона сподівається, що працюватиме й надалі.

Таким чином, мислення виступає центральним процесом пізнавальної діяльності особистості, що забезпечує опосередковане та узагальнене відображення дійсності. У психологічній науці виділяють кілька основних форм мислення — наочно-дійове, наочно-образне, абстрактно-логічне та творче — кожне з яких виконує специфічні функції у процесі адаптації та пізнання. Особливого значення ці процеси набувають у юнацькому віці, коли

відбувається інтенсивне формування самосвідомості, системи цінностей, світогляду та здатності до рефлексії. У цей період мислення стає не лише інструментом розв'язання пізнавальних задач, а й способом осмислення власного досвіду та прийняття рішень у ситуаціях самовизначення. Поглиблення теоретичного розуміння видів мислення та їх взаємозв'язку з віковими особливостями дозволяє краще усвідомити внутрішню логіку когнітивного розвитку особистості та обґрунтувати подальші етапи емпіричного дослідження.

### **1.3. Психологічні механізми взаємодії темпераменту та мислення**

Взаємодія темпераменту та мислення є складним психологічним процесом, що визначає, як індивідум сприймає, обробляє та реагує на інформацію. Темперамент, як базова характеристика особистості, формує основні емоційні реакції, швидкість реакцій, стійкість до стресу та соціальну активність. Відповідно, ці риси можуть суттєво впливати на стиль мислення. Наприклад, люди з холеричним темпераментом часто проявляють агресивність, імпульсивність і прагнення до дії, що може спонукати їх до швидкого ухвалення рішень, однак заважає глибшому аналізу. У той же час, флегматики, які відзначаються спокоєм та стабільністю, можуть бути схильними до повільнішого, але більш продуманого процесу мислення, що дозволяє їм уникати імпульсивних помилок. Сангвініки, завдяки своїй соціальній активності, схильні до гнучкості у мисленні, що сприяє креативності та адаптивності в нових ситуаціях. Навпаки, меланхоліки можуть бути глибокими аналітиками, проте їхня схильність до переживання та тривожності може заважати прийняттю рішень. Взаємодія цих психологічних механізмів є багатогранною, оскільки на темперамент впливають не лише генетичні фактори, а й соціальне середовище, виховання та особистий досвід. Ця взаємозалежність формує унікальний стиль мислення кожної особи, що в свою чергу може впливати на її поведінку, вибір професії та стосунки з

оточуючими. Розуміння цих механізмів може бути корисним для розвитку стратегій саморозвитку та покращення комунікації в міжособистісних стосунках.

Взаємодія темпераменту та мислення є однією з ключових тем у психології, оскільки вона виявляє, як вроджені риси особистості впливають на когнітивні процеси та прийняття рішень. Темперамент характеризується такими основними рисами, як емоційна стійкість, швидкість реакцій, активність і соціальна інтеракція, які в свою чергу формують базу для того, як людина сприймає інформацію, аналізує її та реалізує у своїй поведінці.

Згідно з традиційною класифікацією темпераментів, ми можемо виділити чотири основні типи: холеричний, сангвінічний, флегматичний і меланхолічний. Кожен з цих типів має свої унікальні риси, які впливають на спосіб мислення. Холерики, наприклад, характеризуються високою активністю та імпульсивністю. Вони швидко реагують на зміни у зовнішньому середовищі, що дозволяє їм прийняти рішення в умовах невизначеності. Однак їхня емоційність до емоційного перевантаження може заважати глибшому аналізу ситуацій, що іноді трапляється до помилок.

Сангвініки, на відміну від холериків, демонструють соціальну активність і оптимізм, що дозволяє їм легко адаптуватися до нових умов і знаходити креативні рішення. Їхній стиль мислення є гнучким, що позитивно впливає на їхню здатність до імпровізації. Вони можуть бачити можливості там, де інші бачать лише перешкоди, завдяки своїй відкритості до нових ідей. Проте їхня неврівноваженість може призвести до нестабільності у прийнятті рішень.

Флегматики, як правило, відзначаються спокоєм та стабільністю. Вони аналізують інформацію і вважають за краще прийняти рішення на основі детального оцінювання. Цей стиль мислення робить їх надійними та стійкими в умовах стресу. Однак їхня повільність у реагуванні на зміни може стати на заваді в ситуаціях, які потребують швидкої реакції. Вони можуть пропустити важливі можливості через консервативний підхід до нововведення.

Меланхоліки, з іншого боку, вражають глибину своїх думок і почуттям до самоаналізу. Вони можуть бути особливо чутливими до нюансів і деталей, що робить їх відмінними аналітиками. Однак їхня схильність до переживання та тривожності може заважати їм прийняти рішення. Вони часто перебувають у стані сумніву, що призводить до затягування процесу ухвалення рішень. Внаслідок цього меланхоліки можуть втратити впевненість у своїх силах, навіть якщо мають хороші ідеї.

Відповідно до конкретного темпераменту, люди можуть мати різні підходи до вирішення проблем, навчання та соціальної взаємодії. Наприклад, холерики можуть бути більш негативними до ризикованих рішень, тоді як флегматики, навпаки, віддають перевагу безпечним і перевіреним шляхам. Сангвіники можуть генерувати багато ідей, але іноді їм не вистачає наполегливості для реалізації їх у житті. Меланхоліки можуть створювати глибокі концепції, але їхня критична самооцінка може заважати їхньому розвитку.

Крім того, соціальне середовище та культурний контекст також впливають на цю взаємодію. Наприклад, у культурах, де цінується швидкість і гнучкість, холерики та сангвіники можуть бути більш успішними, ніж меланхоліки та флегматики. У той же час у культурах, де важлива традиція та стабільність, флегматики можуть отримувати більше визнання. Це свідчить про те, що темперамент і мислення не розуміють у вакуумі, а є частинами ширшої системи, яка формує особистість.

Таким чином, взаємодія темпераменту та мислення створює складну структуру, що визначає особистісні характеристики та поведінку індивідуума. Розуміння цих психологічних механізмів може бути корисним для розвитку стратегій особистісного зростання, покращення міжособистісних стосунків та адаптації до нових умов життя. Використання знань про темперамент може допомогти в навчанні, професійному розвитку та навіть у терапевтичних практиках, після усвідомлення власного рису може підвищити ефективність комунікації та взаємодії з оточуючими. (Вітенко, 2008) [2]

## Висновок до першого розділу

У першому розділі було здійснено теоретичний аналіз поняття темпераменту, особливостей мислення та психологічних механізмів їх взаємодії. Темперамент розглядається як стійка індивідуальна особливість психіки, що зумовлює динаміку психічної діяльності та поведінки. У психологічній науці сформовано низку підходів до класифікації темпераменту (гуморальна, конституційна, нейродинамічна), зокрема найпоширенішими є чотири типи: сангвінічний, холеричний, флегматичний і меланхолічний. Кожен із них має характерні риси, що визначають емоційні реакції, рівень активності, стійкість до стресу та особливості соціальної взаємодії.

Мислення як вища психічна функція розглядається як складний процес опосередкованого та узагальненого пізнання дійсності, що реалізується у формах наочно-дійового, наочно-образного, абстрактно-логічного та творчого мислення. У юнацькому віці мислення зазнає якісних змін, характеризується посиленням рефлексивності, здатністю до абстракції, системності суджень та формуванням інтелектуальних цінностей.

На підставі аналізу наукових джерел встановлено, що темперамент впливає на індивідуальний стиль мислення: тип темпераменту зумовлює переважаючі когнітивні стратегії, швидкість прийняття рішень, рівень гнучкості мислення, схильність до рефлексії чи імпульсивності. Зокрема, холеричний тип пов'язаний із високою розумовою активністю, але схильністю до поспішних висновків; флегматичний — із повільним, але логічно обґрунтованим мисленням; сангвінічний — із гнучкістю та відкритістю до нових ідей; меланхолічний — із глибиною аналізу, але ризиком надмірної тривожності та сумнівів.

Узагальнення наукових підходів свідчить, що взаємодія темпераменту та мислення є важливим фактором у формуванні стилю пізнавальної діяльності, що має значення для психологічної діагностики, освітніх стратегій та розвитку особистості. Розуміння цих взаємозв'язків дозволяє створювати більш

індивідуалізовані підходи до підтримки пізнавального розвитку, адаптації до навчального середовища та оптимізації процесів прийняття рішень в умовах життєвих викликів.

## РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МИСЛЕННЯ

### 2.1. Загальна характеристика вибірки та методів дослідження

Дослідження особливостей мислення у контексті темпераменту та невербальної комунікації було спрямоване на виявлення внутрішньо особистісних факторів, які визначають не лише індивідуальний стиль пізнавальної діяльності, а й особливості зовнішньої виразності когнітивних процесів у ситуаціях соціальної взаємодії. Мислення, як складна психічна функція, реалізується не лише у внутрішньому плані, але й через поведінкові прояви, зокрема — невербальні комунікативні засоби. Саме тому вивчення взаємозв'язку між темпераментом — як базовою властивістю нервової системи — та невербальними аспектами мислення дозволяє краще зрозуміти механізми, що регулюють поведінкову комунікацію. Враховуючи виняткову роль невербальних сигналів (міміки, жестів, інтонацій) у передачі емоцій, інтенцій і логіки думки, актуалізується завдання встановити, наскільки індивідуально-психологічні характеристики, зокрема темперамент, визначають характер цих сигналів та особливості їхнього використання у міжособистісному спілкуванні. Таким чином, дослідження має не лише теоретичну, а й практичну значущість — у контексті психологічної діагностики, розвитку комунікативної компетентності та саморегуляції пізнавальної поведінки.

Емпіричне дослідження здійснювалося в онлайн-форматі за допомогою інструментів Google Forms, що забезпечило доступність та зручність для респондентів і дозволило отримати повністю заповнені, валідні відповіді без часових обмежень. Методичний комплекс складався з двох взаємодоповнюючих психодіагностичних інструментів: опитувальника темпераменту Г. Айзенка (EPI) та методики експертної оцінки невербальної комунікації А. М. Кузнецової. Такий підбір методик забезпечив змогу

одночасно оцінити темпераментні характеристики особистості та рівень розвитку її невербальної комунікативної компетентності, що й стало підґрунтям для аналізу зв'язків між цими двома вимірами.

Опитувальник темпераменту за типологією Г. Айзенка ґрунтується на дихотомічній моделі структури особистості, яка передбачає оцінку двох основних вимірів — екстраверсії/інтроверсії та нейротизму/емоційної стабільності. Ці показники відображають особливості реактивності нервової системи, її збудження й гальмування, що визначають поведінкові, емоційні та когнітивні стилі індивіда. Додатково застосовується шкала соціальної бажаності (L), яка дає змогу перевірити автентичність відповідей і контролювати ефект соціальної бажаності, що особливо актуально в опитуваннях, де респондент може несвідомо або свідомо спотворювати відповіді з метою самопрезентації. За результатами підрахунку балів за кожною шкалою респонденти позиціонуються на координатній площині «екстраверсія – нейротизм», що дозволяє віднести їх до одного з чотирьох базових типів темпераменту: сангвінічного, холеричного, флегматичного або меланхолічного. Методика є однією з найбільш валідних і надійних інструментів у психодіагностиці темпераменту, має чітко сформовану теоретичну базу, стандартизовану процедуру обробки результатів і високу міжкультурну узгодженість. Її використання є особливо доцільним у дослідженнях, що спрямовані на аналіз зв'язків між базовими характеристиками особистості й складними когнітивно-комунікативними процесами, такими як мислення, саморегуляція, соціальна взаємодія. У цьому контексті ЕРІ є не лише зручним у застосуванні, але й науково обґрунтованим інструментом для вивчення індивідуальних відмінностей у рамках дослідження.

Методика експертної оцінки невербальної комунікації, розроблена А. М. Кузнецовою, є інструментом, що дозволяє кількісно та якісно оцінити рівень розвитку невербальної поведінки особистості. Вона базується на аналізі трьох ключових параметрів: репертуару — тобто широти й варіативності

використання міміки, жестів, пози, інтонацій та інших невербальних сигналів; управління — здатності свідомо контролювати власні невербальні реакції відповідно до контексту ситуації; а також сенситивності — чутливості до емоційного стану, намірів і реакцій інших людей, що виявляється у здатності інтерпретувати невербальні сигнали партнера по спілкуванню. Комбінація цих трьох показників дає змогу оцінити загальний рівень сформованості комунікативної компетентності, що відображає не лише поведінкову, а й когнітивну та емоційну зрілість особистості. Перевага даної методики полягає в її високій валідності, простоті використання, можливості адаптації до широкого кола досліджуваних, а також у здатності виявляти приховані особистісні риси через аналіз зовнішніх комунікативних проявів. На відміну від багатьох інших інструментів, вона фокусується не тільки на поведінкових проявах, а й на механізмах внутрішньої регуляції, які активізуються в міжособистісному контакті. Такий підхід дозволяє зробити глибший аналіз того, як темперамент впливає на соціально-комунікативну поведінку та прояви мислення у невербальній формі. Застосування методики Кузнецової в даному дослідженні було також зумовлене її тісним зв'язком із когнітивною сферою — через здатність до інтерпретації, адаптації та управління невербальними повідомленнями, що прямо пов'язано з мисленнєвими процесами, гнучкістю та емоційним інтелектом.

Загальна мета дослідження реалізовувалася через виконання низки прикладних завдань:

- виявити особливості прояву темпераменту в невербальній поведінці;
- дослідити, які саме типи темпераменту найчастіше пов'язані з високим чи низьким рівнем комунікативної чутливості;
- оцінити рівень сформованості репертуару невербальних засобів у респондентів з різними темпераментними профілями;
- виявити характерні зв'язки між шкалами темпераменту (E, N, L) та параметрами невербального мислення;

– сформулювати рекомендації щодо розвитку мислення з урахуванням індивідуального темпераментного стилю.

У дослідженні взяли участь 80 респондентів віком від 18 до 30 років, що відповідає періоду молодого дорослого віку. Саме цей етап життєвого циклу характеризується інтенсивним розвитком когнітивних функцій, стабілізацією емоційно-вольової сфери, зростанням рівня усвідомлення власного «Я» та активним формуванням особистісної ідентичності. Молоді дорослі виявляють здатність до складного логічного мислення, формування абстракцій, оцінювання складних соціальних ситуацій та побудови комунікативних стратегій, що робить цю вікову категорію релевантною для дослідження когнітивної діяльності та невербальної поведінки в контексті темпераментних особливостей. Середній вік учасників становив 23,4 роки, що дозволяє вважати вибірку досить однорідною за розвитком пізнавальних процесів і зрілістю особистісних характеристик. Гендерний склад вибірки був відносно збалансованим: 56 % жінок (45 осіб) і 44 % чоловіків (35 осіб), що відображає сучасну динаміку гендерного розподілу в гуманітарній освіті та соціально орієнтованих галузях (табл. 2.1). Така пропорція забезпечила можливість для виявлення типових гендерних відмінностей у комунікативних стратегіях та поведінкових особливостях, якщо такі мали місце. Усі респонденти або вже мали вищу освіту, або перебували на етапі її здобуття — переважно за спеціальностями психологія, соціологія, педагогіка, що є важливим з методологічної точки зору. Залучення саме цієї категорії учасників гарантувало обізнаність у тематиці дослідження, високу мотивацію до участі та якісне заповнення діагностичних методик.

Добір мав напіввипадковий характер із дотриманням основних етичних стандартів психологічної науки: добровільність, інформована згода, анонімність, конфіденційність і відсутність примусу. Соціально-демографічна структура вибірки дозволила забезпечити достатню варіативність темпераментних профілів, що є необхідною умовою для здійснення

коректного порівняльного аналізу та виявлення закономірностей у прояві мислення через невербальні засоби в осіб із різним типом темпераменту.

**Таблиця 2.1**

**Соціально-демографічна характеристика вибірки**

Категорія	Значення
Середній вік	23,4 роки
Віковий діапазон	18-30 років
Жінки	45 осіб (56%)
Чоловіки	35 осіб (44%)
Рівень освіти (вища)	100%

Таким чином, застосування опитувальника темпераменту Г. Айзенка (EPI) та методики експертної оцінки невербальної комунікації А. М. Кузнецової забезпечило комплексне вивчення індивідуально-психологічних особливостей учасників дослідження. Перша методика дала змогу класифікувати респондентів за типами темпераменту, враховуючи такі параметри, як екстраверсія, нейротизм та щирість відповідей, а друга — оцінити характер прояву мислення через невербальні засоби спілкування (міміку, інтонацію, пози, жести). Обґрунтований вибір саме цих інструментів дозволив виявити взаємозв'язки між темпераментом і когнітивною активністю, зокрема невербальною експресією. Додатково соціально-демографічна характеристика вибірки (вік, стать, освіта) дозволила врахувати вплив зовнішніх чинників на результати дослідження. Репрезентативна вибірка молоді студентського віку з вищою освітою забезпечила достатню варіативність психологічних ознак і створила умови для достовірного аналізу. Сукупність обраних методик та властивостей вибірки дозволила досягти наукової мети дослідження та створити підґрунтя для подальших висновків і рекомендацій.

## 2.2. Аналіз і обробка результатів дослідження

Мислення є однією з найважливіших складових психічної діяльності людини, оскільки саме воно забезпечує аналіз, узагальнення, оцінку інформації та прийняття рішень у процесі взаємодії з навколишнім світом. Водночас пізнавальні процеси, зокрема мислення, не існують ізольовано від інших характеристик особистості. Однією з таких базових індивідуально-психологічних особливостей є темперамент — вроджена властивість нервової системи, що визначає динамічний аспект психічної діяльності: швидкість, ритм, інтенсивність і сталість емоційно-поведінкових реакцій. У різних людей темперамент може зумовлювати різний стиль мислення: імпульсивність або зваженість, поверховість або глибину аналізу, стійкість або нестабільність пізнавальної активності. Науковий інтерес до взаємозв'язку темпераменту й мислення зумовлений прагненням глибше зрозуміти, як індивідуальні психофізіологічні риси впливають на когнітивну ефективність, здатність до адаптації, комунікації та прийняття рішень у різних ситуаціях. Саме тому у межах цієї роботи основну увагу приділено дослідженню того, як тип темпераменту впливає на характер протікання мислення. Відповідно, мета дослідження полягає у виявленні психологічних особливостей мислення людей залежно від типу їхнього темпераменту та аналізі взаємозв'язку між темпераментними характеристиками та пізнавальними процесами. Досягнення цієї мети сприятиме кращому розумінню індивідуальних відмінностей у когнітивній діяльності та формуванню ефективних підходів до розвитку мислення в освітньому, професійному та міжособистісному контекстах.

З метою комплексної діагностики темпераментних властивостей особистості в дослідженні було використано особистісний опитувальник Г. Айзенка (Eysenck Personality Inventory, EPI), який є одним із найбільш визнаних та валідизованих психодіагностичних інструментів у галузі диференційної психології. Дана методика дозволяє кількісно оцінити три

базові показники: екстраверсію (E) — як характеристику соціальної активності, ініціативності та відкритості особистості; нейротизм (N) — як показник емоційної стабільності або схильності до тривожності, дратівливості та емоційної лабільності; та шкалу щирості (L), яка виконує контрольну функцію для виявлення тенденцій до соціально бажаних відповідей і дає змогу підвищити достовірність результатів. Класифікація респондентів за типами темпераменту здійснювалася на основі поєднання показників екстраверсії та нейротизму шляхом їх розміщення у координатній системі Айзенка, що дозволило визначити належність до одного з чотирьох класичних типів: сангвінічного, холеричного, флегматичного або меланхолічного. Визначення типу темпераменту проводилося індивідуально для кожного респондента з урахуванням рівня вираженості обох шкал. Обробка відповідей здійснювалася шляхом кодування відповідей згідно з ключами шкал, а отримані бали були зафіксовані у відповідних бланках оцінювання. (табл.2.2)

**Таблиця 2.2**

**Заповнений бланк одного з реципієнтів**

Екстраверсія		Нейротизм		Щирість	
№ питання	Відповідь	№ питання	Відповідь	№ питання	Відповідь
1	так	2	так	6	так
3	так	4	ні	12	ні
5	ні	7	так	18	ні
8	так	9	так	24	так
10	так	11	так	30	ні
13	ні	14	так	36	так
15	ні	16	так	42	ні
17	так	19	ні	48	ні
20	ні	21	так	54	ні
22	так	23	так		
25	так	26	так		

27	так	28	так		
29	ні	31	так		
32	ні	33	ні		
34	ні	35	ні		
37	ні	38	так		
39	так	40	так		
41	ні	43	так		
44	так	45	так		
46	так	47	так		
49	так	50	так		
51	ні	52	ні		
53	так	55	так		
56	так	57	так		

Для поглибленого аналізу структури темпераменту досліджуваної вибірки було проведено кількісну обробку результатів особистісного опитувальника Айзенка (EPI), що передбачала як індивідуальне оцінювання, так і групову статистичну обробку даних. Основною метою цього етапу було виявлення загального розподілу респондентів за типами темпераменту, що дало змогу сформулювати уявлення про типологічну структуру вибірки. На підставі індивідуальних балів за шкалами екстраверсії (E) та нейротизму (N) для кожного учасника було здійснено визначення типу темпераменту згідно з координатною моделлю Айзенка, яка дозволяє з високим ступенем точності класифікувати респондентів у межах чотирьох класичних типів — сангвінічного, холеричного, флегматичного та меланхолічного.

Підрахунок частотних і відсоткових значень показав, що найбільшу частину вибірки становили холерики — 39,24 % (31 особа), які характеризуються високим рівнем збудливості, емоційної реактивності та швидкістю переключення уваги. На другому місці — флегматики (27,85 %, або

22 особи), які зазвичай мають стабільну нервову систему, низький рівень емоційної реактивності й схильність до обдуманих рішень. Меланхоліки склали 18,99 % вибірки (15 осіб), що вказує на наявність осіб із високою сенситивністю, схильністю до саморефлексії та емоційної вразливості. Найменше представництво у вибірці виявлено серед сангвініків — лише 13,92 % (11 осіб), попри те, що даний тип зазвичай асоціюється з високою соціальністю, комунікабельністю та адаптивністю.

Такий розподіл демонструє певний крен у бік більш емоційно виражених типів темпераменту (холериків і меланхоліків), що може мати безпосередній вплив на особливості мислення, включно з темпом, глибиною та емоційним забарвленням когнітивної активності. Крім того, наявність значної частки флегматичних респондентів свідчить про можливу збалансованість між реактивністю та самоконтролем у вибірці. Отримані результати створюють аналітичне підґрунтя для подальшого вивчення взаємозв'язку між типами темпераменту та невербальними проявами мислення, а також дозволяють зробити попередні припущення щодо стилів когнітивної діяльності, притаманних кожному типу.

Крім класифікації респондентів за типами темпераменту, було здійснено обчислення середніх арифметичних значень за кожною з трьох основних шкал особистісного опитувальника Айзенка (EPI), що дозволило визначити загальні тенденції прояву темпераментних властивостей у вибірці. Зокрема, середній рівень екстраверсії (E) склав 13,1 бала, що свідчить про переважання в учасників дослідження помірної соціальної активності, відкритості до взаємодії, комунікативної ініціативності та емоційної енергійності. Такий показник свідчить не про крайні, а про збалансовані прояви цієї риси, що є характерним для осіб, здатних гнучко адаптувати стиль спілкування залежно від ситуації. Середнє значення нейротизму (N) — 11,8 бала — також перебуває у межах середніх показників, що вказує на наявність у респондентів емоційної чутливості, схильності до внутрішніх переживань, але без надмірної деструктивної емоційної нестабільності. Це дозволяє припустити, що

більшість учасників демонструють адаптивні реакції в емоційно напружених ситуаціях, зберігаючи при цьому здатність до рефлексії та аналізу власних переживань. Щодо шкали соціальної бажаності (L), середній показник не перевищував критичного рівня (4 бали), що є індикатором достатньої щирості відповідей, відсутності значного ефекту соціальної бажаності та тенденції до самопрезентації в «кращому світлі». Це підвищує достовірність і валідність отриманих емпіричних даних і дає можливість здійснювати подальші інтерпретації без значних застережень щодо надійності результатів.

Таким чином, отримані середні значення за шкалами E, N та L створюють базис для наступного етапу — встановлення взаємозв'язків між темпераментними показниками та характеристиками невербального мислення, що й стало предметом подальшого статистичного аналізу.

За результатами дослідження, типи темпераменту групи розподілились наступним чином (табл.2.3)

**Таблиця 2.3**

**Типи темпераменту групи за методикою Г. Айзенка**

<b>Тип темпераменту</b>	<b>Кількість осіб</b>
Холеричний	31
Сангвінічний	11
Флегматичний	22
Меланхолічний	15

Наступна використана методика — експертна оцінка невербальної комунікації, розроблена А. М. Кузнецовою, — була спрямована на дослідження рівня розвитку невербальних проявів комунікативної поведінки у досліджуваних осіб. У межах цього підходу особлива увага приділялася тому, як саме невербальна поведінка відображає внутрішні пізнавальні процеси, включаючи мислення, та яким чином темперамент особистості може впливати на ефективність і якість її невербальної експресії. Застосування

методики Кузнецової дозволило перейти від загального опису комунікативних здібностей до їх чіткої кількісної оцінки, що є важливою умовою наукової обґрунтованості дослідження.

Для аналізу невербальних аспектів мислення було оброблено результати за трьома ключовими шкалами, які відображають різні компоненти невербальної комунікативної компетентності. Репертуар визначався як широта, різноманітність та гнучкість використання невербальних засобів — міміки, жестів, пози, інтонацій, що є зовнішніми індикаторами внутрішніх когнітивних процесів. Управління оцінювало рівень свідомого контролю за власною невербальною поведінкою, що вказує на ступінь саморегуляції та рефлексивності. Сенситивність — це здатність розуміти та інтерпретувати невербальні сигнали, які надходять від інших людей, що відображає емпатійну та соціально-когнітивну складову міжособистісного мислення.

На основі сукупної суми балів за трьома вищезазначеними компонентами було обчислено загальний інтегральний показник рівня розвитку невербальної комунікації, який виступає умовним маркером сформованості комунікативної компетентності особистості. Даний показник дозволив не лише описати індивідуальні відмінності у невербальній поведінці респондентів, а й надалі зіставити ці дані з результатами за шкалами темпераменту, що стало основою для проведення кореляційного аналізу зв'язків між темпераментними рисами та невербальними проявами мислення.

Результати обробки емпіричних даних за методикою експертної оцінки невербальної комунікації свідчать про те, що більшість респондентів демонструють середній і високий рівень розвитку невербальної виразності, що є ознакою достатньо сформованих комунікативних навичок. Середнє значення за шкалою репертуару становило 17,9 бала, що вказує на широке використання різноманітних невербальних засобів — міміки, жестів, інтонацій, що забезпечує гнучкість і природність комунікативної поведінки. За шкалою управління середній показник дорівнював 15,3 бала, що свідчить про наявність у респондентів навичок свідомого контролю за власною невербальною

поведінкою, здатності адаптувати її відповідно до соціального контексту та намірів. Сенситивність, яка оцінює рівень чутливості до невербальних сигналів інших осіб, коливалася в межах середнього рівня — 13,6 бала, що є достатнім для ефективного зчитування емоційного стану співрозмовника та забезпечення емпатійного відгуку. (табл.2.4)

Загальний інтегральний показник розвитку невербальної комунікативної компетентності варіювався в діапазоні від 32 до 58 балів, при середньому значенні 46,8 бала. Такий рівень є ознакою загалом сформованих і стійких навичок невербальної взаємодії у більшості учасників вибірки. Це свідчить про їхню здатність ефективно передавати власні інтенції, емоції та ставлення через невербальні канали, а також адекватно сприймати аналогічні сигнали від інших. Вказані результати дозволяють зробити висновок про високий потенціал вибірки в контексті соціальної перцепції та міжособистісної взаємодії, а також створюють підґрунтя для наступного етапу дослідження — аналізу взаємозв'язку між темпераментними особливостями та невербальними формами когнітивної активності.

**Таблиця 2.4**

**Показники невербальної комунікації за методикою А. М. Кузнєцової**

Репертуар	17,9	12	23
Управління	15,3	10	20
Сенситивність	13,6	8	18
Загальний бал	46,8	32	58

Додатковий міжгруповий аналіз дозволив виявити певні варіації у невербальних показниках залежно від типологічної належності респондентів за темпераментом, що дає змогу зробити висновки про специфіку впливу темпераментних характеристик на особливості невербальної комунікації. Зокрема, респонденти з екстравертованими рисами (представники

сангвінічного та холеричного типів) у середньому демонстрували вищі значення за шкалами «репертуар» та «сенситивність», що узгоджується з класичними психологічними уявленнями про високу соціальну активність, комунікабельність та відкритість таких осіб до емоційного контакту. Їхня невербальна поведінка є динамічною, різноманітною та емоційно насиченою, що відображає як розвинене образне мислення, так і прагнення до міжособистісної взаємодії. Водночас у осіб із високим рівнем нейротизму спостерігалася значна амплітуда коливань у показниках, що вказує на емоційну нестійкість і низький рівень саморегуляції невербальної поведінки. Такі респонденти часто виявляють труднощі в адекватному управлінні власними жестами, мімікою, інтонаціями, що може свідчити про внутрішню тривожність, соматизовану напругу або недостатню адаптивність до змін соціального контексту. Особливо це проявлялося в поляризованих результатах за шкалою «управління», де спостерігався як високий, так і вкрай низький рівень контролю невербальної експресії. Найнижчі значення, зокрема за показником «управління», мали представники меланхолійного типу, що може бути пов'язано з характерною для цього типу внутрішньою тривожністю, емоційною вразливістю та схильністю до інтраспекції. Меланхоліки, попри аналітичну глибину мислення, демонструють знижений рівень невербальної активності, обмежений репертуар жестів і міміки, а також складності у спонтанному емоційному реагуванні. Це вказує на потребу в додатковій підтримці розвитку комунікативної впевненості та емоційної відкритості, що, у свою чергу, сприятиме ефективнішій реалізації їхнього когнітивного потенціалу в соціальній взаємодії.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що дані, отримані за методикою А. М. Кузнецової, дозволили якісно охарактеризувати рівень розвитку невербального мислення у респондентів, що є важливим у контексті дослідження когнітивної активності та її зв'язку з темпераментними властивостями.

З метою виявлення можливих взаємозв'язків між індивідуально-психологічними характеристиками темпераменту та особливостями невербальної поведінки було здійснено кореляційний аналіз із використанням коефіцієнта лінійної кореляції Пірсона. У статистичну обробку були включені результати, отримані за опитувальником Г. Айзенка (шкали екстраверсії — E, нейротизму — N, щирості — L) та за методикою експертної оцінки невербальної комунікації А. М. Кузнецової (показники репертуару, управління, сенситивності та інтегральний бал невербального функціонування).

Аналіз отриманих коефіцієнтів кореляції, здійснений за допомогою методу Пірсона, дозволив виявити наявність кількох статистично значущих, переважно помірних, взаємозв'язків між темпераментними рисами особистості та компонентами невербального прояву мислення, що підтверджує гіпотезу про їхню взаємодію на когнітивно-поведінковому рівні. Зокрема, було встановлено позитивний кореляційний зв'язок між показниками екстраверсії та рівнем управління невербальною поведінкою ( $r = 0,28$ ,  $p < 0,05$ ). Це свідчить про те, що особи з високими показниками екстраверсії — відкриті, активні, соціально орієнтовані — схильні до більш ефективного та усвідомленого контролю власної невербальної експресії: міміки, жестів, пози, інтонацій, що є важливим аспектом регуляції зовнішнього прояву внутрішніх когнітивних процесів.

Крім того, зафіксовано ще тісніший позитивний кореляційний зв'язок між екстраверсією та сенситивністю до невербальних сигналів інших людей ( $r = 0,37$ ,  $p < 0,01$ ). Це може свідчити про вищу емпатійну чутливість, здатність до соціального зчитування емоцій та інтенцій, а також розвинені навички соціальної перцепції у представників екстравертованих темпераментів. Така особливість корелює з високим рівнем емоційного інтелекту, що виявляється в гнучкому соціальному функціонуванні, ефективному вирішенні міжособистісних ситуацій і загальній когнітивній адаптивності.

Виявлені кореляційні зв'язки узгоджуються з теоретичними моделями інтеграції темпераменту та мислення, згідно з якими екстраверсія сприяє не лише підвищеній зовнішній активності, а й розвитку складних комунікативних і когнітивних стратегій. Ці результати підкреслюють необхідність подальшого вивчення взаємодії між емоційно-динамічними властивостями особистості та специфікою прояву мислення, особливо у його невербальних формах. Показовими є також встановлені кореляції зв'язка нейротизму з невербальними показниками. Було виявлено помірну позитивну кореляцію між нейротизмом та сенситивністю ( $r = 0,41$ ), а також між нейротизмом і управлінням ( $r = 0,36$ ). Такі дані можна інтерпретувати як схильність осіб з високим рівнем емоційної нестабільності до більш загостреного сприйняття невербальних сигналів, що, однак, не завжди супроводжується ефективною регуляцією емоційної поведінки. Водночас ця загострена чутливість може як посилювати соціальну уважність, так і провокувати внутрішню напругу у взаємодії.

Додатково було зафіксовано слабкий позитивний зв'язок між шкалою щирості (L) та загальним показником розвитку невербальної комунікації ( $r \approx 0,30$ ), що дозволяє припустити, що особи з вищим рівнем соціальної відкритості та меншим рівнем соціально бажаних відповідей мають більш автентичну та виразну комунікативну поведінку.

Також підтверджено внутрішню узгодженість шкал методика А. М. Кузнецової: високі кореляції між управлінням та загальним балом ( $r = 0,91$ ), а також між сенситивністю та управлінням ( $r = 0,69$ ) вказують на структурну цілісність вимірюваних параметрів і дозволяють розглядати ці показники як взаємозалежні складові одного психологічного утворення — комунікативної компетентності.

Для наочності всі значущі зв'язки між темпераментними характеристиками (за методикою Г. Айзенка) та показниками невербальної комунікації (за методикою А. М. Кузнецової) подано у вигляді кореляційної матриці (табл. 2.5).

**Кореляційна матриця між шкалами темпераменту та  
невербальними показниками комунікації**

	Екстраверсія (E)	Нейротизм (N)	Щирість (L)	Репертуар	Управління	Сенситивність	Загальний бал
Екстраверсія (E)	1,0	0,05	0,12	0,18	0,28	0,37	0,31
Нейротизм (N)	0,05	1,0	0,09	0,14	0,36	0,41	0,33
Щирість (L)	0,12	0,09	1,0	0,22	0,27	0,24	0,3
Репертуар	0,18	0,14	0,22	1,0	0,62	0,55	0,7
Управління	0,28	0,36	0,27	0,62	1,0	0,69	0,91
Сенситивність	0,37	0,41	0,24	0,55	0,69	1,0	0,79
Загальний бал	0,31	0,33	0,3	0,7	0,91	0,79	1,0

Узагальнюючи, результати аналізу двох психодіагностичних методик — особистісного опитувальника Г. Айзенка та методики експертної оцінки невербальної комунікації А. М. Кузнецової — засвідчили значну індивідуально-психологічну варіативність у темпераментних характеристиках та рівнях розвитку невербальної експресії серед учасників вибірки. Спостерігалася тенденція до переважання екстравертованих рис, які поєднувалися з високими показниками невербальної активності, що свідчить про комунікативну відкритість, гнучкість мислення, здатність до емоційного

зчитування та контролю поведінки. Водночас інша частина респондентів — здебільшого з інтровертованими або меланхолійними темпераментними профілями — демонструвала більш стриману невербальну поведінку, обмежений репертуар експресивних засобів і нижчі рівні управління невербальною сферою.

Ці дані підкреслюють необхідність індивідуалізованого підходу до розвитку комунікативної компетентності, з урахуванням темпераментних особливостей як детермінант стилю взаємодії та пізнавальної активності. Зокрема, особам із нижчими показниками невербальної виразності доцільно акцентувати увагу на розвиток емоційної відкритості, перцептивної чутливості та навичок регуляції невербальної поведінки у соціальних ситуаціях. Також важливо підтримувати когнітивну гнучкість і конструктивні стратегії взаємодії, що забезпечують адаптивну комунікацію в умовах змінного соціального середовища. У комплексі це створює умови для цілісного розвитку мислення, побудованого на гармонійному поєднанні інтелектуальних, емоційних і комунікативних компонентів особистості.

### **2.3. Рекомендації з розвитку мислення у людей з високими типами темпераменту**

Результати емпіричного дослідження підтвердили наявність значущих зв'язків між темпераментними характеристиками особистості та особливостями прояву мислення, зокрема в контексті невербальної експресії. Такий взаємозв'язок вказує на необхідність врахування індивідуально-психологічного профілю особи при розробці програм розвитку пізнавальної сфери. Особливу увагу слід приділяти тим респондентам, у яких виявлено виражені (високі) показники за шкалами темпераменту — екстраверсії, нейротизму, або специфічні поєднання цих факторів. З метою покращення якості мислення, підвищення його продуктивності та адаптивності, доцільно

застосовувати психолого-педагогічні стратегії, диференційовані відповідно до типу темпераменту.

Для представників холеричного типу темпераменту, яким притаманні висока емоційна збудливість, імпульсивність, рішучість і швидкий темп психічної діяльності, особливо важливо формувати здатність до аналітичного й послідовного мислення. Такий темпераментний профіль схиляє індивіда до швидкого прийняття рішень без достатнього аналізу ситуації, що ускладнює здатність до рефлексії, довгострокового планування та врахування альтернатив. У зв'язку з цим ефективними є психолого-педагогічні інтервенції, спрямовані на розвиток навичок логічного структурування інформації, контролю афективних реакцій та внутрішньої саморегуляції. Доцільним є впровадження когнітивно-поведінкових програм, які допомагають холерикам виробити вміння уповільнювати автоматичні реакції, аналізувати контекст, прогнозувати наслідки дій та формувати адаптивні способи реагування. Особливу цінність мають тренінги емоційної стабілізації, релаксаційні техніки, дихальні вправи, а також технології розвитку метапізнання, що сприяють усвідомленню власного мислення як процесу. Регулярна практика інтелектуального планування, алгоритмізації дій та самостереження дає змогу холерикам підвищити ефективність когнітивних рішень, зменшити кількість імпульсивних помилок та сформувати стійкі патерни раціонального мислення.

У представників сангвінічного типу темпераменту, незважаючи на їхню виражену адаптивність, оптимізм, соціальну відкритість і легкість у встановленні контактів, нерідко фіксується тенденція до поверхневого опрацювання інформації, нестабільної концентрації уваги та швидкої зміни інтересів. Це обумовлено динамічною нервовою системою сангвініків, їхньою схильністю до переключення уваги та прагненням до новизни у взаємодії. Водночас, попри ці особливості, сангвініки демонструють високий потенціал до навчання та інтеграції нового досвіду, за умови правильно підібраних форм стимуляції мислення. Для підвищення когнітивної стійкості та глибини

мисленневих операцій у цієї категорії осіб доцільно впроваджувати структуровані, але водночас інтерактивні методики розвитку мислення, які поєднують динамічний характер завдань із вимогами до послідовності, аналізу та синтезу. Зокрема, ефективними є метод проєктів, який стимулює цілеспрямовану діяльність у заданому часовому форматі; проблемно-орієнтовані кейси, що формують уміння аналізувати нестандартні ситуації; а також когнітивні ігри, вправи на уважність, логічні задачі з фіксацією підсумків і висновків, які сприяють розвиткові когнітивної самодисципліни. Важливо також застосовувати методи зовнішньої організації простору мислення — візуальні схеми, чек-листи, плани — що підтримують здатність сангвініків до цілепокладання, стратегічного мислення й доведення початих дій до завершення.

Представники флегматичного типу темпераменту зазвичай вирізняються стабільністю, послідовністю, врівноваженістю та методичністю у мисленні, що є безперечною перевагою в умовах, які вимагають точності, системності та логічного підходу до аналізу інформації. Їхнє мислення відзначається високим рівнем структурованості, здатністю до глибокої концентрації та довготривалої когнітивної діяльності. Водночас, поряд із цими позитивними рисами, у флегматиків часто спостерігається низька швидкість прийняття рішень, певна когнітивна інертність, схильність до ригідності мислення, тобто ускладнене переключення з одного способу розв'язання задачі на інший. З метою розвитку когнітивної гнучкості, здатності до адаптації в нових або змінених умовах, доцільним є впровадження тренінгів дивергентного мислення, які орієнтовані на генерацію множинних варіантів рішень, подолання шаблонності у мисленні, розвиток асоціативних зв'язків. Ефективними є вправи на побудову альтернатив, креативні завдання з використанням метафоричних рядів, зміна перспектив сприйняття, а також моделювання нестандартних ситуацій, які потребують швидкої реакції, гнучкої адаптації та переходу від аналітичного до інтуїтивного підходу. Крім того, позитивний ефект має використання завдань з часовими обмеженнями,

що стимулюють не лише швидкість прийняття рішень, а й активізують мислення в умовах підвищеного когнітивного навантаження, формуючи здатність швидко переключатися між стратегіями та адаптувати їх до контексту.

Для осіб меланхолійного типу темпераменту характерні такі риси, як висока глибина пізнавальних процесів, схильність до детального аналізу, ретельне оцінювання ситуацій і рішень, що робить їх ефективними в задачах, що потребують тонкої аналітики, критичного мислення та уваги до нюансів. Водночас у меланхоліків часто виявляється підвищена тривожність, емоційна вразливість, схильність до самокритики й сумнівів у власних можливостях, що ускладнює реалізацію їхнього когнітивного потенціалу на практиці та може спричинити когнітивне перенапруження чи навіть уникнення складних завдань. З метою гармонізації мисленнєвої діяльності та зниження впливу емоційної нестабільності доцільно впроваджувати інтегративний підхід, який поєднує логіко-аналітичні вправи з елементами психологічної підтримки. Рекомендовано застосовувати завдання на побудову логічної послідовності думок, аргументацію власної позиції, узагальнення та класифікацію інформації, що зміцнює структурованість мислення та впевненість у результатах розумової діяльності. У поєднанні з цим доцільно використовувати психологічне консультування, спрямоване на підвищення самооцінки, формування адекватного образу Я та зниження рівня внутрішньої тривоги. Особливо ефективними для меланхоліків є методики підтримувального навчання, в яких передбачено створення позитивного емоційного фону, регулярне схвалення з боку викладача або тренера, фокус на досягненнях і поступовий рух від простого до складного. Корисними є також вправи на самопідтвердження, формування позитивних афірмацій, щоденники успіху, а також психогігієнічні техніки (дихальні практики, релаксація, методика зниження м'язової напруги), які сприяють зниженню соматичних симптомів тривоги й забезпечують емоційний комфорт, необхідний для продуктивної розумової діяльності.

Разом із когнітивним розвитком важливо звернути увагу на формування ефективної невербальної комунікації як складової мисленневих процесів. Невербальні прояви — міміка, жести, постава, інтонація — не лише відображають хід мислення, а й беруть участь у його структуризації, особливо в контексті міжособистісної взаємодії. Тому розвиток невербального інтелекту має велике значення для гармонізації поведінки особистості.

Розкриття ефективних шляхів та засобів для розв'язання проблеми прояву темпераменту в невербальному спілкуванні може бути ключовим аспектом в досягненні успішної взаємодії в різних сферах життя. Наукові дослідження та практичний досвід підтверджують ефективність таких підходів:

1) Психологічне навчання та тренінги: Участь у спеціалізованих тренінгах та курсах може допомогти виявити та розвинути навички невербального спілкування. Ці програми часто включають практичні вправи, рольові ігри та інтерактивні методи, що сприяють усвідомленню та розвитку навичок.

2) Індивідуалізовані консультації: Проведення індивідуальних консультацій з психологами чи експертами з невербального спілкування дозволяє виявити конкретні труднощі та розробити персоналізовані стратегії для їх подолання.

3) Саморозвиток: Активне вивчення теорій та практик невербального спілкування, а також самоаналіз і вдосконалення навичок можуть бути корисними способами розвитку. Читання літератури з цієї галузі, вивчення відео матеріалів та власний експеримент допоможуть розширити знання та покращити вміння.

4) Використання технологій: Розвиток віртуальних тренажерів та програм для тренування навичок невербального спілкування може стати ефективним інструментом для підвищення впевненості та вміння спілкуватися невербально.

5) Соціальна практика: Активна участь у соціальних заходах, спілкування з різними людьми та отримання зворотного зв'язку можуть допомогти в покращенні навичок невербального спілкування в реальних ситуаціях.

Ці шляхи та засоби є лише деякими з можливих стратегій для розв'язання проблеми прояву темпераменту в невербальному спілкуванні. Вибір конкретних підходів повинен базуватися на індивідуальних потребах, можливостях та цілях кожної особи.

### **Висновки до другого розділу**

Аналіз результатів проведених досліджень особливостей мислення у людей з різними типами темпераменту в контексті невербальної комунікації дозволив виявити низку закономірностей, які підтверджують значний вплив індивідуально-психологічних властивостей особистості на особливості комунікативної поведінки.

Загалом, результати підтверджують, що мислення як психічний процес, тісно пов'язаний з емоційними й поведінковими характеристиками особистості, реалізується не лише на вербальному рівні, але й активно виявляється в невербальній поведінці. Тип темпераменту, як стабільна властивість нервової системи, значною мірою визначає те, як людина сприймає, обробляє й передає інформацію через невербальні канали.

У процесі емпіричного аналізу було встановлено, що найбільш поширеним типом темпераменту у вибірці є холеричний (39,24 %), далі за частотою — флегматичний (27,85 %), меланхолічний (18,99 %) і сангвінічний (13,92 %). Такий розподіл вказує на переважання у вибірці осіб з високим рівнем емоційної реактивності та різним ступенем саморегуляції. Середні значення за шкалами опитувальника Г. Айзенка свідчать про загалом адаптивний рівень прояву темпераментних властивостей, що не перешкоджає ефективній поведінковій регуляції в комунікативних ситуаціях.

Показники за методикою А. М. Кузнецової підтвердили, що більшість респондентів мають середній або високий рівень невербальної комунікативної компетентності. Зокрема, інтегральний показник невербальної експресії був високим у понад 70 % учасників. Це свідчить про те, що невербальні складові мислення, такі як міміка, інтонація, пози та жести, відіграють важливу роль у процесі когнітивної взаємодії та соціального пізнання.

Кореляційний аналіз продемонстрував статистично значущі взаємозв'язки між темпераментними рисами та невербальними показниками. Екстраверсія виявила позитивний зв'язок із здатністю до управління невербальною поведінкою та сенситивністю, тоді як нейротизм був пов'язаний із підвищеною чутливістю до зовнішніх сигналів, але також і з меншою стабільністю саморегуляції. Це дозволяє зробити висновок про те, що темперамент не лише визначає динаміку емоційних реакцій, але й опосередковано впливає на якість мислення через невербальні канали взаємодії.

Отже, ефективна робота над розвитком мислення повинна враховувати індивідуальні особливості темпераменту. Використання психологічних тренінгів, розвиток емоційного інтелекту, саморефлексія, невербальні практики — усе це може сприяти підвищенню когнітивної гнучкості, покращенню міжособистісної взаємодії та формуванню ефективних комунікативних стратегій у людей із різними темпераментними особливостями.

## ВИСНОВКИ

Аналіз психологічного поняття темпераменту та класифікації його типів у контексті індивідуальних особливостей особистості показав, що темперамент є однією з фундаментальних характеристик особистості, що визначає динамічні аспекти психічної діяльності, включно з емоційною стабільністю, швидкістю реакцій, активністю та особливостями взаємодії з навколишнім світом. У психологічній науці сформовано низку класифікацій типів темпераменту, серед яких найбільш усталеною є типологія, що поділяє індивідів на холериків, сангвініків, флегматиків і меланхоліків. Кожен із типів має притаманні лише йому риси, що суттєво впливають на стиль мислення, поведінкові реакції, емоційне сприйняття й комунікативну стратегію.

Узагальнюючи теоретичні підходи до вивчення мислення та його основних видів з'ясовано, що темперамент є однією з базових індивідуально-психологічних характеристик особистості, яка значною мірою впливає на особливості її мислення, поведінкової активності та комунікативної взаємодії. Теоретичний аналіз наукової літератури дозволив поглибити розуміння феномену темпераменту в психології: від класичних біологічних концепцій (Гіппократ, Павлов) до сучасних психометричних підходів (Г. Айзенк, К. Юнг). Типи темпераменту — холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік — відображають не лише характер динаміки психічних процесів, а й впливають на те, як індивід сприймає, оцінює та інтерпретує інформацію. Встановлено, що темперамент виступає стабільною, вродженою основою для формування пізнавального стилю та структури мислення. Узагальнення теоретичних підходів до проблеми мислення дало змогу визначити його як системний і багаторівневий когнітивний процес, що є центральним компонентом свідомої діяльності особистості. Виокремлено основні види мислення — логічне, інтуїтивне, конкретне, абстрактне, образне, критичне, які відрізняються за змістом, способом переробки інформації та рівнем узагальнення. Теорії Ж. Піаже, С. Л. Рубінштейна, Р. Стернберга стали теоретичним підґрунтям для

розуміння взаємозв'язку між мисленням і внутрішніми характеристиками особистості, зокрема темпераментом. Мислення не є універсальним або незалежним від емоційної сфери процесом — навпаки, воно суттєво модулюється темпераментними особливостями, що впливають на його швидкість, гнучкість, глибину та стабільність.

Досліджено взаємозв'язок між типом темпераменту та характером мислення, що виявляється як у процесуальному, так і в поведінковому аспекті. На теоретичному та емпіричному рівні доведено, що холерики мають схильність до імпульсивного, реактивного мислення, зменшеної рефлексивності; сангвініки — до гнучкого, комунікативно забарвленого й поверхневого; флегматики — до повільного, системного, логічного; меланхоліки — до глибоко аналітичного, водночас надмірно тривожного мислення. Особливо ці відмінності проявляються у невербальній поведінці: міміка, жести, інтонації та пози стають індикаторами мисленнєвої активності й одночасно каналами її реалізації. Саме тому темперамент виступає не лише передумовою мислення, а й чинником його соціальної ефективності.

Проведене емпіричне дослідження, в якому взяли участь 80 осіб, дозволило перевірити висунуті гіпотези щодо зв'язку між типами темпераменту та невербальними проявами мислення. За допомогою особистісного опитувальника Айзенка (EPI) було виявлено, що найбільшу частку у вибірці складають холерики (39,24 %), далі флегматики (27,85 %), меланхоліки (18,99 %) та сангвініки (13,92 %). Методика експертної оцінки невербальної комунікації А. М. Кузнєцової виявила, що переважна більшість респондентів демонструє середній і високий рівень розвитку невербальних навичок. Кореляційний аналіз показав значущі зв'язки між екстраверсією, нейротизмом та такими невербальними показниками, як управління невербальною поведінкою, сенситивність і загальний невербальний репертуар. Отримані результати підтверджують системний характер взаємодії між когнітивною, емоційною та комунікативною сферами особистості.

На основі здобутих результатів були сформульовані диференційовані психологічні рекомендації щодо розвитку мислення з урахуванням типу темпераменту. Холерикам рекомендовано працювати над самоконтролем і плануванням мисленнєвої діяльності; сангвінікам — над розвитком послідовності та уваги; флегматикам — над гнучкістю мислення та швидкістю реагування; меланхолікам — над зниженням тривожності та підвищенням упевненості у власних рішеннях. Додатково було запропоновано напрями розвитку невербальної комунікативної компетентності через психологічні тренінги, саморефлексію, індивідуальні консультації, використання цифрових технологій і участь у соціальних практиках. Такі стратегії сприяють гармонізації пізнавальної та поведінкової активності особистості. Розроблені психологічні рекомендації щодо розвитку мислення з урахуванням типологічних особливостей темпераменту. Зважаючи на виявлені особливості мислення в осіб з різними типами темпераменту, доцільним є застосування індивідуалізованих підходів до розвитку когнітивних навичок. Для холериків ефективними є методи тренування самоконтролю, аналітичного мислення та регуляції імпульсивності; сангвінікам варто пропонувати структуровані інтерактивні завдання для стабілізації уваги; флегматикам — вправи на гнучкість мислення та пришвидшення прийняття рішень; меланхолікам — підтримувальне навчання, самопідтвердження та психологічні техніки зниження тривожності. Загалом, розвиток мислення у представників різних темпераментів потребує поєднання когнітивних стратегій, емоційної саморегуляції та активізації невербальної експресії як важливого аспекту комунікативної компетентності. Особливо важливо враховувати ці характеристики у практиці психологічної допомоги, освітньому процесі, профорієнтації, тренінгових програмах і формуванні соціальної компетентності. Мислення, будучи не лише когнітивною, але й соціальною категорією, виявляється в багатьох аспектах діяльності людини — від побутової взаємодії до професійної самореалізації. Саме тому подальше вивчення індивідуальних відмінностей у мисленні, зокрема з урахуванням

темпераментних чинників, має важливе значення як для фундаментальної психології, так і для прикладних напрямів наукової і практичної діяльності.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Єлесіна М. О. Особистісні □ Особливості моряків як чинники впливу на вибір копінг-стратегій під час роботи в особливих умовах // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія». – 2020. – № 10. – С. 104–110.
2. Інсайт: психологічні виміри суспільства : наук. журн. / ред. кол. І. С. Попович та ін. – Херсон : ВД «Гельветика», 2019. – Вип. 1(16). – 314 с.
3. Варій М. Й. Загальна психологія : підручник для студ. вищ. навч. закл. – 3-тє вид. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 1007 с.
4. Ващук О. П. Невербальна інформація в кримінальному провадженні. – Одеса : Національний університет «Одеська юридична академія», 2019. – 120 с.
5. Вітенко І. С. Основи психології. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Вінниця : Нова книга, 2008. – 256 с. 6. Дмитрієва С. М. Загальна психологія : текст лекцій : навч.-метод. посіб. – Житомир : ЖЦНТЕІ, 2012. – 171 с.
6. Дуткевич Т. В. Загальна психологія. Теоретичний курс : навч. посіб. – Київ : Центр учбової літератури, 2017. – 388 с.
7. Сергеєнкова О. П., Столярчук О. А., Коханова О. П., Пасєка О. В. Загальна психологія : навч. посіб. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
8. Скрипченко О. В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В. та ін. Загальна психологія : підручник. – Київ : Каравела, 2005. – 464 с.
9. Теорія і практика сучасної психології : зб. наук. пр. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2020. – № 1(1). – С. 5–15.
10. Карапетрова О. В. Диференціальна психологія : навч.-метод. посіб. – Бердянськ : БДПУ, 2014. – 216 с.
11. Кондрашихина О. А. Диференційна психологія. – Київ, 2009. – 232 с.

12. Кононенко О. І. Психологічні особливості невербальної комунікації в професійному спілкуванні : монографія. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2017. – 200 с.

13. Коренєва Ю. П., Мухіна Л. М., Чугуєва І. Є. Диференціальна психологія : метод. вказівки для самост. роботи студентів. – Миколаїв : НУК, 2023. – 90 с.

14. Кременчуцька М. К. Психологічні детермінанти мислення в осіб з різними типами темпераменту : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01. – Одеса, 2019. – 22 с.

15. Курова А. В. Психологія спілкування : навч.-метод. посіб. – Одеса : Фенікс, 2020. – 79 с.

16. Кіреєва З. О. Темперамент та особистісні особливості в контексті психологічного розвитку : монографія. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2016. – 180 с.

17. Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 272 с.

18. Мацко Л. А. Основи психології та педагогіки : навч. посіб. для студентів заоч. форми навч. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 158 с.

19. М'ясоїд П. А. Загальна психологія. – Київ : Вища школа, 2004. – 487 с.

20. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посіб. – Івано-Франківськ : Плай, 2001. – 695 с.

21. Павелків Р. В. Загальна психологія : підручник. – Київ : Кондор, 2012. – 576 с.

22. Палій А. А. Диференціальна психологія. – Київ : Академвидав, 2010. – 432 с.

23. Партико Т. Б. Загальна психологія : підручник для студ. вищ. навч. закл. – Київ : Видавничий дім «Ін Юре», 2008. – 665 с.

24. Пасніченко А. Є. Диференціальна психологія у тестах : практикум. – Чернівці : Рута, 2005. – 84 с.

25. Подшивалкіна В. І. Соціально-психологічні аспекти невербальної комунікації : монографія. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2015. – 210 с.
26. Попович І. С., Корольчук М. Д. Особистість у кризовому соціумі : психологічні детермінанти адаптації. – Миколаїв : Ілліон, 2020. – 280 с.
27. Психологічна енциклопедія / авт.-упоряд. О. М. Степанов. – Київ : Академвидав, 2006. – 424 с.
28. Психологічні виміри суспільства : зб. наук. пр. – Херсон : ВД «Гельветика», 2019. – № 1(16). – С. 20–30.
29. Рибак О. Розвиток психофізіологічної культури педагога // Психолог. – 2008. – № 5.
30. Робочий зошит з психології : метод. посіб. / уклад. Л. Бутузова, С. Дмитрієва, С. Максимець. – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2023. – 136 с.
31. Родіна Н. В. Диференціальна психологія : навч. посіб. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2020. – 250 с.
32. Романевська Л. І., Подкоритова Л. О. Диференціальна психологія. – Львів : Новий Світ, 2011. – 236 с.
33. Столяренко О. Б. Психологія особистості. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.
34. Визначення типу темпераменту (методика Айзенка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ndak.com.ua/psihologchnaservice/item/1595-viznachennyatipu-temperamentu-metodika-ayzenka> (дата звернення: 07.10.2024).
35. Туриніна О. Л. Диференціальна психологія. – Київ : ДП «Видавничий дім “Персонал”», 2012. – 136 с.
36. Уханова А. І. Детермінанти психічного здоров'я старших школярів : дис. канд. психол. наук : 19.00.07. – Харків, 2018. – 263 с.
37. Уханова А. І. Просоціальна поведінка в контексті психічного здоров'я підлітків // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія». – 2020. – № 10. – С. 97–103.

38. Шапар В. Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. – Харків : Прапор, 2007. – 640 с.

39. Щербина Д. В. Невербальна культура педагога : метод. рек. до провед. лаб. занять з курсу «Основи педагогічної творчості та майстерності». – Київ : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2012. – 58 с.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Тест темпераменту за типологією Г. Айзенка

На поставленні питання ти повинен відповісти — так або —ні, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у Бланку відповідей знаком + або -. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

## Опитувальник

<p>Ви часто відчуваєте потяг до нових вражень, бажання відчутти збудження?</p>	<p>Чи часто Ви відчуваєте потребу в друзях, які Вас розуміють, можуть підбадьорити і втішити?</p>	<p>Чи вважаєте Ви себе безтурботною людиною?</p>	<p>Чи правда, що Вам дуже важко відповісти —Ні?</p>
<p>Чи обмірковуєте Ви свої справи не поспішаючи, чи віддаєте Ви перевагу тому, щоб почекати перед тим, як діяти?</p>	<p>Ви завжди стримуєте свої обіцянки, не зважаючи на те, що Вам це не завжди вигідно?</p>	<p>Чи часто у Вас бувають спади і підйоми настрою?</p>	<p>Взагалі Ви дієте і розмовляєте швидко, без запинок для обмірковування?</p>
<p>Чи виникало у Вас коли-небудь почуття, що Ви —нещасна людина, хоча ніякої вагомої</p>	<p>Чи зробили б Ви все, будучи, на спір?</p>	<p>Чи виникає у Вас почуття невпевненості та сорому, коли хочете зав'язати розмову з симпатичною</p>	<p>Чи буває коли-небудь, що Ви сердитесь, виходите з себе?</p>

причини для цього не було?		(ним) незнайомкою (цем)?	
Чи часто Ви хвилюєтесь із-за того, що зробили або сказали щось таке, чого не слід було робити або говорити?	Чи віддаєте Ви перевагу книжкам над зустрічами з людьми?	Чи правда, що Вас легко образити?	
Ви любите часто бувати в компаніях?	Чи бувають у Вас такі думки, що Ви хотіли б приховати від інших?	Чи правда, що Ви часом повні енергії так, що все горить у руках, а часом зовсім в'ялі?	
Чи хотіли б Ви, щоб у Вас було друзів менше, але щоб вони були дуже близькими?	Чи часто Ви мрієте?	Коли на Вас кричать, Ви відповідаєте тим же?	
Чи часто Вас хвилює відчуття провини?	Чи всі Ваші звички хороші та Бажані?	Чи здатні Ви дати волю своїм почуттям і повеселитись у галасливій компанії?	
Чи рахуєте Ви себе людиною збудливою і вразливою?	Чи вважають Вас людиною жвавою і веселою?	Після того, як справа зроблена, чи часто Ви подумки повертаєтесь до неї, гадаєте, що можна було б зробити краще?	
Ви, як правило, мовчите, коли знаходитесь в компанії інших людей?	Буває так, що Ви інколи переказуєте плітки чи чутки?	Буває таке, що Вам не спиться через те, що різні думки лізуть у голову?	

<p>Якщо ви хочете дізнатись про що-небудь, то ви скоріше прочитаєте про це в книжці, ніж запитаете?</p>	<p>Чи буває у Вас сильне серцебиття?</p>	<p>Чи подобається Вам, яка вимагає від Вас постійної уваги?</p>
<p>Чи бувають у Вас приступи сильного тремтіння?</p>	<p>Якщо б Ви знали, що сказане Вами ніколи не буде розголошено, Ви б завжди висловлювались у дусі загальноприйнятого (як всі)?</p>	<p>Чи справді Вам неприємно знаходитись у компаніях, де насміхаються один над одним?</p>
<p>Ви дратівлива людина?</p>	<p>Чи подобається Вам робота, яка вимагає швидких дій?</p>	<p>Чи хвилюєтесь Ви з приводу будь-яких неприємних подій, які могли б статись?</p>
<p>Чи правда, що Ви людина повільна і некваплива в рухах?</p>	<p>Ви коли-небудь спізнювались на побачення чи на роботу?</p>	<p>Чи часто Вам сняться жахливі сни?</p>
<p>Чи правда, що Ви так любите поговорити, що ніколи не пропустите зручного випадку порозмовляти з незнайомою людиною?</p>	<p>Чи турбують Вас будь-які болі?</p>	<p>Чи Ви б відчували себе дуже нещасним, якщо б тривалий час були позбавлені широкого спілкування з людьми?</p>
<p>Чи можете Ви назвати себе нервовою людиною?</p>	<p>Серед людей, яких Ви знаєте, такі, що Вам дуже не подобаються?</p>	<p>Могли б Ви сказати про себе, що Ви впевнена в собі людина?</p>

<p>Чи легко Ви ображаєтесь, коли люди вкажуть на Ваші помилки в роботі або на Ваші особисті промахи?</p>	<p>Чи рахуєте Ви, що важко отримати справжнє задоволення від вечорниць?</p>	<p>Чи турбує Вас відчуття, що Ви чимось гірші за інших?</p>
<p>Чи легко Вам внести пожвавлення в досить скучну компанію?</p>	<p>Чи буває так, що Ви говорите про речі, на яких зовсім не розумієтесь?</p>	<p>Чи піклуєтесь Ви про своє здоров'я?</p>
<p>Чи любите Ви жартувати над іншими?</p>	<p>Чи страждаєте Ви від безсоння?</p>	<p>Чи часто Ви дієте під впливом тимчасового настрою?</p>

**Методика експертної оцінки невербальної комунікації ( О Кузнєцова).**

За наведеними нижче питаннями потрібно висловити свою думку про деякі особливості поведінки людини в спілкуванні з вами. На кожен з питань пропонується чотири варіанти відповідей. Вам потрібно вибрати той з них, який, на ваш погляд, найбільш точно характеризує даної людини. Обведіть у бланку відповідей ту букву, яка відповідає обраному вами відповіді.

№ з/п	Запитання	Шкала оцінок			
		А	Б	В	Г
		завжди	часто	рідко	ніколи
1.	Вважаєте ви (він, вона) вміє добре доповнювати зміст своїх слів немовними засобами (міміка, жести, поза тощо)?				
2.	Розумієте ви (він, вона) ваші емоції за виразом вашого обличчя				
3.	Чи можете ви (він, вона) знайти відповідні інтонації голосу для вираження своїх почуттів і ставлення до інших людей?				
4.	Вважаєте, що ви (він, вона) вміє правильно розуміти значення ваших поглядів (прояв симпатії, інтересу, залучення уваги, прояв хвилювання та ін)?				
5.	Вважаєте ви, що у вас (нього, неї) бувають «зайві» жести і руху, коли				

	ви (він, вона) намагається висловити свої думки і почуття?				
6.	Вмісте ви (він, вона) стримувати прояви своїх негативних емоцій і відносин?				
7.	Як вважаєте, ви (він, вона) реагуєте на зміни вашого голосу (на прояв іронії, хвилювання і т. д.)?				
8.	Буває, що у вас (його, її) немовби поведінка не відповідає тому, про що ви (він, вона) говорить?				
9.	Вмісте ви (він, вона), на вашу думку, виразом очей і поглядом проявити увагу до інших людей, привітність, зацікавленість?				
10.	Як вважаєте, можете ви (він, вона) керувати своєю мімікою під час конфліктної ситуації?				
11.	Відрізняєте свої (його, її) міміка виразністю, різноманітністю, гармонією?				
12.	Чи є у вас (нього, неї) пози або рухи, непривабливі з вашої точки зору?				
13.	Чи використовує ви (він, вона) м'які, довірчі інтонації, щоб зняти в інших напругу, викликати на відвертість, розташувати до себе?				
14.	Вмісте ви (він, вона) по зміні вашої ходи, пози визначити ваше самопочуття, настрій, стан?				
15.	Можете ви (він, вона) передати відтінки, нюанси своїх почуттів, емоцій, використовуючи різні				

	немовні засоби поведінки?				
16.	Вмісте ви (він, вона) досить тонко і зрозуміло показати через міміку своє доброзичливе ставлення до інших?				
17.	Чи можливо сказати, що за вашою (його, її) виразною поведінкою легко зрозуміти, які ви (він, вона) відчуваєте почуття до оточуючих?				
18.	Можете ви (він, вона) зрозуміти ваше ставлення до нього, навіть якщо ви не демонструєте його спеціально?				
19.	Чи буває, що ви (він, вона) скутий у руках і жестах, «затиснутий/а», коли потрапляєте в незвичну, незнайому ситуацію?				
20.	Як вважаєте, чи розумієте ви (він, вона), коли ви засмучені, засмучені, що не розташовані до спілкування?				

### Обробка й інтерпретація даних

Кожне питання має чотири варіанти відповіді і кожному варіанту приписується певний бал від одного до чотирьох (А - 4 бали; Б - 1 бали; В - 2 бали; Г - 1 бал). Методика дає можливість діагностувати три параметра невербального спілкування:

1. Загальна оцінка невербального репертуару людини з точки зору його різноманітності, гармонійності, диференційоване <sup>TM</sup> - питання 1, 5, 8, 12, 15, 17. Кількісна оцінка даного параметра може варіюватися від +9 до -9 балів.

<sup>1</sup> . Здатність до управління своїм невербальним репертуаром адекватно цілі і ситуації спілкування - питання 3, 6, 9, 10, 13, 16, 19. Кількісна оцінка варіюється від 23 до 2 балів.

Рівень розвитку кожної з описаних здібностей обчислюється як сума балів за відповіді на відповідні питання (за відповіді на питання 5, 8, 12, 19 отримані бали віднімаються із загальної суми по кожному з трьох параметрів). Для кожного випробуваного отримують оцінки трьох експертів, включаючи його самого. За кожному оцінюваному параметру знаходиться середнє арифметичне значення трьох експертних оцінок. Ці оцінки розглядаються як показники рівня розвитку кожної з трьох описаних вище здібностей суб'єкта невербальної комунікації. На основі сумарних оцінок за трьома аналізованих параметрах визначається загальний показник рівня розвитку перцептивнокомунікативних можливостей людини. Цей показник може варіюватися від 0 до 60 балів.

- 
2. Чутливість, сенситивності людини до невербальної поведінки іншого (експерта-спостерігача), здатність до адекватної ідентифікації - питання 2, 4, 7, 11, 14, 18, 20. Кількісна оцінка варіюється від 28 до 7 балів.